

Vorwort

Die vorliegende Arbeit stellt den Abschluss meines Promotionsprojektes dar. Sie entstand während meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Betriebswirtschaftliche Produktions- und Investitionsforschung der Georg-August-Universität Göttingen und wurde dort von der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften als Dissertation angenommen.

Ohne die Unterstützung zahlreicher Personen wäre die vorliegende Arbeit in dieser Form nicht möglich gewesen. Bei ihnen möchte ich mich im Folgenden herzlich bedanken.

Ganz besonders danke ich zunächst meinem sehr geschätzten akademischen Lehrer Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Bloech, der mich während des gesamten Entstehungsprozesses in vielfältiger Weise unterstützte und mir während meiner Arbeit am Lehrstuhl den nötigen Freiraum – auch in persönlich schwierigen Zeiten – zur Verfügung stellte. Mein Dank gilt des Weiteren Herrn Prof. Dr. Stefan Betz für die aufmerksame Erstellung des Zweitgutachtens sowie die angenehme Arbeitsatmosphäre am Institut. Herr Prof. Dr. Wolfgang König übernahm freundlicherweise den volkswirtschaftlichen Prüfungsteil im Rigorosum, wofür ich mich ebenfalls bedanken möchte.

Spezieller Dank gilt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Rehabilitationszentrums Sülzhayn, die mit ihrer Unterstützung eine besondere Grundlage für diese Arbeit geschaffen haben. Zudem bin ich meiner Kollegin Frau Dipl.-Kffr. Nicole Landt und meinem Kollegen Herrn Dipl.-Kfm. Harald Oetzel zu Dank verpflichtet, die mir ebenso hilfreich zur Seite standen.

Zum Gelingen der Arbeit haben darüber hinaus nahezu alle Mitarbeiter des Instituts beigetragen, denen ich hiermit ebenfalls danken möchte. Zweifelsohne wurde das Zustandekommen der Arbeit durch zahlreiche fachliche Diskussionen und Korrekturlesearbeiten unterstützt. Diesbezüglich sei hier insbesondere Herrn Dr. Torsten Walzner, Frau Prof. Dr. Barbara Mikus sowie Herrn Dr. Stefan Binnewies für ihre tatkräftige Mitwirkung gedankt. Bezüglich der Manuskriptdurchsicht möchte ich Frau Evelin Moderow und meiner Schwester Andrea Bergner herzlich danken.

Mein größter Dank gilt jedoch Mareike, die mich – teilweise vollständig – an die Wissenschaft abgetreten und mir mit unserem Sohn Kilian die notwendige Kraft zur Vollendung der Arbeit gegeben hat. Desgleichen möchte ich gegenüber meinen Eltern, die mich in jeder Phase meiner akademischen Ausbildung unterstützt und mir den Weg zur Promotion erst ermöglicht haben, meine tiefe Dankbarkeit und Verbundenheit zum Ausdruck bringen.

Düsseldorf, im Dezember 2005

Axel Wagner

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	IV
Abkürzungsverzeichnis	V
1 Problemstellung und Vorgehensweise	1
2 Grundbegriffe	5
2.1 Management	5
2.1.1 Managementansätze.....	6
2.1.1.1 Systemorientiertes Management.....	6
2.1.1.2 Entscheidungsorientiertes Management	8
2.1.2 Strategisches Management	11
2.1.2.1 Strategischer Managementprozess.....	11
2.1.2.2 Strategische Managementkonzepte.....	14
2.2 Beschaffung in industriellen Unternehmen.....	17
2.2.1 Überblick	17
2.2.2 Beschaffungsobjekte.....	18
2.2.3 Klassische Beschaffungsfunktionen.....	22
2.2.4 Beschaffungsprozess.....	24
2.3 Dienstleistungen.....	28
2.3.1 Betriebswirtschaftlich definitorische Differenzierung.....	28
2.3.1.1 Überblick	28
2.3.1.2 Potenzialorientierter Dienstleistungsbegriff	31
2.3.1.3 Prozessorientierter Dienstleistungsbegriff.....	34
2.3.1.4 Ergebnisorientierter Dienstleistungsbegriff.....	37
2.3.1.5 Der alternative Definitionsansatz von RÜCK	38
2.3.2 Betriebswirtschaftlich systematisierende Differenzierung	40
3 Abgrenzung des Untersuchungsfeldes	45
3.1 Untersuchungsgegenstand	45
3.1.1 Besonderheiten der Beschaffung von Dienstleistungen	45
3.1.2 Abgrenzung investiver Input-Dienstleistungen.....	52
3.1.3 Differenzierung investiver Input-Dienstleistungen.....	55
3.2 Untersuchungsbereich	62
3.2.1 Veränderung der Bedeutung der Beschaffung.....	63
3.2.2 Strategisches Beschaffungsmanagement.....	64
3.3 Überblick über die Beschaffung von Dienstleistungen	67

4 Strategische Beschaffungsplanung für Input-Dienstleistungen	71
4.1 Bestimmung strategischer Beschaffungsziele.....	71
4.1.1 Differenzierung strategischer Beschaffungsziele	71
4.1.2 Integrationsfähigkeit.....	73
4.1.3 Innovationsfähigkeit	75
4.1.4 Vertikale Verbundeffekte.....	77
4.1.5 Horizontale Verbundeffekte	78
4.2 Strategische Beschaffungsanalyse und -prognose	80
4.2.1 Bedarfsanalyse und -prognose	80
4.2.1.1 Bestimmungsfaktoren der Bedarfsevidenz.....	81
4.2.1.2 Make-or-Buy.....	89
4.2.2 Beschaffungsmarktanalyse und -prognose.....	98
4.2.3 Beschaffungspotenzialanalyse und -prognose	103
4.2.3.1 Internes Beschaffungspotenzial	104
4.2.3.2 Externes Beschaffungspotenzial	109
4.2.4 Bildung strategischer Ressourceneinheiten.....	112
4.3 Bestimmung der Beschaffungsstrategie.....	115
4.3.1 Entwicklung der Beschaffungsstrategie	115
4.3.1.1 Sourcing-Konzepte.....	115
4.3.1.2 Kombination der Sourcing-Konzepte.....	121
4.3.2 Abstimmung der Beschaffungsstrategie	123
4.3.2.1 Beschaffungsexterne Abstimmung.....	123
4.3.2.2 Beschaffungsinterne Abstimmung.....	126
4.3.3 Auswahl der Beschaffungsstrategie.....	127
4.3.3.1 Allgemeine Bewertung alternativer Beschaffungsstrategien	128
4.3.3.2 Spezifische Bewertung und Wahl der Strategiealternative	131
4.4 Resümee	135
5 Konzepte und Methoden zur Unterstützung der Beschaffungsplanung	139
5.1 Make-or-Buy-Entscheidungen.....	139
5.1.1 Überblick über ein Prozessmodell.....	139
5.1.2 Checklistenauswahl	141
5.1.3 Portfolioauswahl.....	145
5.1.3.1 Erfolgspotenzial von Kern- bzw. Regelprodukten	146
5.1.3.2 Erfolgsveränderungspotenziale bei der Änderung des Bereitstellungsweges von Input-Dienstleistungen.....	148
5.1.3.3 Strategieempfehlungen für die Erstellung	156
5.1.4 Investitionsrechenauswahl	158
5.1.5 Resümee.....	163

5.2 Beschaffungsmärktewahl	165
5.2.1 Überblick über ein Prozessmodell.....	165
5.2.2 Beschaffungsmärktewahl für Input-Dienstleistungen	167
5.2.2.1 Vorauswahl.....	168
5.2.2.1.1 Vorauswahlkriterien	168
5.2.2.1.2 Checkliste	171
5.2.2.2 Makroauswahl	174
5.2.2.2.1 Situationsspezifische Makrokriterien	175
5.2.2.2.2 Bedarfsspezifische Makrokriterien.....	179
5.2.2.2.3 Nutzwertanalyse	183
5.2.2.3 Mikroauswahl	195
5.2.2.3.1 Mikroauswahlkriterien.....	196
5.2.2.3.2 Marktmacht-Portfolio.....	200
5.2.3 Resümee.....	203
5.3 Versorgungsrisiko-Anfälligkeits-Portfolio	205
6 Zusammenfassung und Ausblick	213
Literaturverzeichnis.....	217

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Vorgehensweise im Rahmen der Arbeit	2
Abb. 2: Subsysteme im System Unternehmung.....	7
Abb. 3: Klassischer Managementprozess	9
Abb. 4: Strategischer Managementprozess nach GÖTZE/MIKUS.....	13
Abb. 5: Verknüpfung des markt- und ressourcenorientierten Managements	16
Abb. 6: Faktorsystem nach KERN/FALLASCHINSKI.....	19
Abb. 7: Abgrenzung von Beschaffungsobjekten	22
Abb. 8: Abgrenzung klassischer Beschaffungsfunktionen	23
Abb. 9: Beschaffungsprozess nach KOPPELMANN	25
Abb. 10: Phasen der Positivdefinition von Dienstleistungen	30
Abb. 11: Komponenten des Dienstleistungspotenzials	32
Abb. 12: Systematisierung des externen Faktors.....	34
Abb. 13: Leistungstypologische Systematisierung nach ENGELHARDT/KLEINALTENKAMP/RECKENFELDERBÄUMER.....	43
Abb. 14: Merkmale der phasenbezogenen Begriffsdefinition.....	46
Abb. 15: Abgeleitete Besonderheiten von Dienstleistungen	46
Abb. 16: Marktorientierte Differenzierung von Dienstleistungen	53
Abb. 17: Ausgewählte Beschaffungs-, Produktions- und Absatzleistungen.....	57
Abb. 18: Ausgewählte Beispiele investiver Dienstleistungen.....	61
Abb. 19: Strategischer Beschaffungsmanagementprozess	65
Abb. 20: Ziele und Aufgaben der Beschaffung.....	73
Abb. 21: Komponenten der Bedarfsevidenz.....	83
Abb. 22: Beschaffungswürfel für Input-Dienstleistungen.....	86
Abb. 23: Make-or-Buy-Entscheidungsbaum für Input-Dienstleistungen.....	97
Abb. 24: Marktformen.....	98
Abb. 25: Beschaffungsrelevante Einflussgrößen auf den Branchenwettbewerb.....	100
Abb. 26: Unternehmensinterner Informationsbedarf in Beschaffungssystemen	107
Abb. 27: Kombinationsmöglichkeiten der Sourcing-Konzepte	121
Abb. 28: Beschaffungsexterne Koordinationsbereiche	123
Abb. 29: Strategische Gestaltung der Leistungstiefe nach BETZ	141
Abb. 30: Checkliste zur Bereitstellungswegbestimmung von Dienstleistungen	145
Abb. 31: Erfolgspotenzial von SGE mit Kern- bzw. Regelprodukten.....	147
Abb. 32: Dimensionen von Erfolgsveränderungspotenzial-Portfolios	149
Abb. 33: Erfolgsveränderungspotenzial der Selbsterstellungsentscheidung	154
Abb. 34: Erfolgsveränderungspotenzial der Fremderstellungsentscheidung	154
Abb. 35: Strategieempfehlungen bei einer Entscheidung zur Selbsterstellung.....	156
Abb. 36: Strategieempfehlungen bei einer Entscheidung zur Fremderstellung	157
Abb. 37: Beschaffungsmärkte- und Lieferantenwahlprozess	166
Abb. 38: Checkliste der Vorauswahl	172
Abb. 39: Kriterienkatalog zur Makroauswahl des Beschaffungsmarktes	185
Abb. 40: Mikrokriterien	197
Abb. 41: Machtkonstellationen auf Beschaffungsmärkten	201
Abb. 42: Kriterien der Beschaffungsmärktewahl für Input-Dienstleistungen	204
Abb. 43: Erfolgsfaktoren strategischer Ressourceneinheiten	206
Abb. 44: Versorgungsrisiko-Anfälligkeits-Portfolio	210